授 業 概 要（シラバス）

専門学校日本ホテルスクール

■科目基本情報

科目番号	MS611	分類	講義科目
授業科目名	ブライダルマーケティング	英文授業科目名	Bridal Marketing
年度	2020年度	年次	夜間部ブライダル科2年
開講学期	後期	授業の方法	講義
単位数	1単位	年間授業時間数	18.2時間
科目区分	専門科目	授業コマ数	13コマ
担当教員名	西田　篤史　実務経験あり	備考	
経歴	ソ・カールトン大阪、㈱エスクリ、㈱ブライダルプロデュース等の企業にて、プランナー支配人等マネジメント職を経験。加えて、ホテル・ブライダル専門人材紹介企業にて教育部門責任者を歴任。その後、人材教育企業を起業し、現在に至る。		

■授業・科目情報

学習目標	業界の最新トレンド、顧客動向とマインドを学ぶブライダルビジネスに必要不可欠な「結婚式の価値、意義」を考える場とするカテゴリー別の数値、全体的な数値感覚を学ぶ。広報活動や商品開発等マーケティング全般の基礎知識を身に付ける前述を学んだ上で、コンセプト研究を自らが行なう場を設け、提案の場を提供する上記全項を通し、業界・職種への興味を広げ、目標への深みが増す場を提供する
教科書	『ブライダルマーケティング』財団法人　日本ホテル教育センター編

年間授業計画

回数	内容
1	オリエンテーション
2	ブライダルトレンドと結婚式の価値と意義①
3	ブライダルトレンドと結婚式の価値と意義②
4	第1章・第2章　・マーケティングの定義①
5	第1章・第2章　・マーケティングの定義②
6	第2章・第3章　・ブライダル市場の課題と方向性
7	第3章　・ブライダル市場の現状
8	第4章　・市場調査とは
9	第5章　・商品開発とは/オリジナルウエディングやアイテム等の事例紹介
10	第5章　・婚礼会場のハード＆ソフトコンセプトの意義とトレンド
11	第7章　・販売促進とは（ブライダルフェアやキャンペーン等のトレンド）
12	第7章　・広報とは　広報・広告宣伝　・広告宣伝の種類と課題
13	後期試験

授業の進め方	基本は講義形式（パワーポイントを使用して授業を進行） ※グループワーク形式も一部にて実施　※参考動画、各種アイテムの実物使用を実施
試験の実施方法	前期1回 試験期間に設定し、形式は文書試験とする。
成績評価方法	本校の規定に基づき、全科において共通評価基準にて算出する。 ①試験得点＝50%（10ポイント） ②出席率　＝50%（10ポイント） 上記の2つの項目をそれぞれ10ポイント（合計20ポイント）に置き換えて、そのポイントに応じてA,B,C,D,F評定を決定する。 尚、前提基準として①試験全体平均点の50%未満。または②出席率の50%未満に該当する場合には「F」評価とするが、通年教科の後期学年末の評価については、前期および後期全体の状況をもって算出する。
関連科目	『ブライダル総論1』『ブライダル総論2』『ブライダルマネジメント』『ブライダルセールス』
参考書	ブライダル産業新聞　ザ・プロフェッショナル ウエディング　ウエディングジャーナル ホテレス　ゼクシイトレンド調査　各種参考動画
学生へのメッセージ	ブライダル業界は、早いスピードで顧客心理やトレンドが変化します。この変化を素早く感じとり、 商品企画、宣伝企画、販売企画＝マーケティングに結び付ける事がセールスの仕事です。　この講義では、セールススキルに加えて「マーケティング知識の重要性」「トレンド把握の必要性」 を考えながら、将来皆さんが第一線で職務を行なう際に役立てていただけるよう進行していきます。

以 上